

«МЫ УХОДИМ ОТ МОДЕЛИ КЛАССИЧЕСКОГО ОПЕРАТОРА СВЯЗИ»

В СВЯЗИ С ПЕРЕХОДОМ БОЛЬШИНСТВА СОТРУДНИКОВ НА ДИСТАНЦИОННУЮ РАБОТУ ИЗ-ЗА ЛОКДАУНА ВОПРОС ПОВЫШЕНИЯ НАДЕЖНОСТИ ПЕРЕДАЧИ ДАННЫХ ОПЕРАТОРАМИ СВЯЗИ СТАЛ ОСОБЕННО ОСТРЫМ. ОБ ИТОГАХ ПРОВЕДЕННОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ СЕТЕЙ, ПЕРСПЕКТИВАХ СВЕРХСКОРОСТНОГО ИНТЕРНЕТА, КОМПЕНСАЦИИ ПОТЕРЬ ДОХОДОВ В СЕГМЕНТЕ B2B, ВЛИЯНИИ ПАНДЕМИИ НА ТЕЛЕКОМ-ОТРАСЛЬ, А ТАКЖЕ О ВАЖНОСТИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ МУЛЬТИСЕРВИСНЫХ УСЛУГ В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ BG МАРИИ КУЗНЕЦОВОЙ РАССКАЗАЛА ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ГК «ЭЛЕКТРОНТЕЛЕКОМ», РАБОТАЮЩЕЙ ПОД БРЕНДОМ «ЕТЕЛЕКОМ», НАТАЛЬЯ ЛУКИНА.



АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

BUSINESS GUIDE: Какова организационная структура ГК «ЭлектронТелеком»? На каких направлениях сейчас сфокусирована деятельность ГК?

НАТАЛЬЯ ЛУКИНА: В группу компаний «ЭлектронТелеком», работающую под брендом «ЕТелеком», входят несколько компаний, деятельность которых сфокусирована на трех основных направлениях: предоставление услуг частным клиентам, корпоративным клиентам, а также операторам связи. Помимо традиционных услуг — широкополосного доступа в интернет и телефонии в сегментах b2c и b2b, мы создаем и новые продукты, в частности связанные с облачным видеонаблюдением, интерактивным телевидением, «умным» домофоном, а также защитой от DDoS-атак и так далее.

Использование «умного» домофона позволяет иметь доступ абонента к вызову удаленно через мобильное приложение в телефоне — это современно и удобно. Пока что нам не до конца понятно, насколько данная услуга может быть востребована, поскольку она ляжет дополнительным финансовым грузом на управляющие компании и на жильцов. Однако мы все-таки решили запустить пилотный проект совместно с одним из застройщиков. Если она будет воспринята с интересом, то мы подумаем над ее тиражированием и в других жилых комплексах.

В прошлом году мы получили статус присоединенного оператора РАСЦО Ленобласти для оказания застройщикам услуг по строительству объектов систем оповещения и доставке сигналов оповещения. В Петербурге «ЕТелеком» также сотрудничает с большим числом крупных застройщиков — «Эталон — ЛенспецСМУ», «Ойкумена», ПРОК. Мы занимаемся и строительно-монтажными работами, что позволило нам проложить в Петербурге и Ленобласти собственную волоконно-оптическую сеть, превышающую 4 тыс. км. Так, например, в городе к нашим сетям уже подключено 30% зданий.

Кроме того, в составе группы есть оператор GlobalNet, обладающий двумя независимыми резервированными DWDM-системами между Петербургом и Москвой: одна проходит по столбам, другая — вдоль трассы М-11. GlobalNet также

имеет две независимые DWDM-системы от Петербурга до Стокгольма. Благодаря собственной точке обмена трафиком DATAIX, обладающей прямыми маршрутами к трафику Facebook, Telegram, Blizzard, Youtube, Wargaming, мы можем предоставить нашим клиентам прямой доступ к востребованным интернет-ресурсам и высокую скорость передачи данных.

BG: С какими сегментами корпоративных клиентов работает компания?

Н. Л.: В основном это клиенты smalloffice/homeoffice, но среди них есть и немало крупных арендаторов, например Конституционный суд РФ, услуги которому мы предоставляем уже на протяжении многих лет.

BG: Насколько сейчас востребованы услуги по предоставлению сверхскоростного интернета?

Н. Л.: Для удовлетворения потребностей большинства абонентов вполне достаточно скорости 50–100 Мбит/сек. Тем не менее к сверхскоростному интернету интерес проявляют, например, стримеры или геймеры. При проведении модернизации мы учли возможность увеличения спроса на данные виды услуг, и теперь наша компания может предоставить желающим тарифы со скоростью до 1 Гбит/сек. Не думаю, что спрос на них станет массовым, но эту нишу мы считаем довольно перспективной, со временем практически все операторы придут к таким тарифам.

BG: Как вы планируете повысить надежность передачи данных? Выделялись ли дополнительные средства на модернизацию сетей?

Н. Л.: В прошлом году компания провела большую модернизацию сетей, закупив новое оборудование американских и канадских производителей стоимостью несколько миллионов долларов. Основная часть работ по его установке на узлах, а также в домах и бизнес-центрах, в большинстве районов города уже практически завершена. Хотя вся программа модернизации была рассчитана на 2020–2022 годы, мы рассчитываем полностью ее завершить уже в текущем году, что позволит сделать нашу сеть еще более отказоустойчивой. После модернизации запаса емкости должно хватить на пять-семь лет.

BG: Почему было принято решение о ребрендинге? Считаете ли вы его итоги успешными?

Н. Л.: Наша компания работает в Петербурге с 2000-х годов — ей уже 15 лет. И, помимо совершенствования продуктов, услуг и тарифов, необходимо изменять и внутренние процессы. На мой взгляд, ребрендинг прошел более чем успешно и новая концепция была воспринята хорошо. Мы получили множество положительных отзывов со стороны клиентов об удобстве как личного кабинета, так и нашего сайта.

BG: В прошлом году компания совершила ряд крупных сделок. Не считаете ли вы подобный шаг рискованным в условиях кризиса?

Н. Л.: Решение о совершении этих сделок принималось еще в конце 2019 года, поэтому отступать было нельзя. Слияние состоялось в самом начале локдауна, и сейчас можно назвать его итоги более чем успешными. Компании удалось серьезно увеличить свою долю на рынке b2b, количество наших абонентов среди юридических лиц выросло почти втрое. Благодаря серии совершенных сделок мы сбалансировали портфель, вдвое увеличив долю корпоративных клиентов. Сейчас 60% в нем занимает сегмент b2c, а 40% — b2b.

BG: Как пандемия повлияла на работу операторов? Уменьшилось ли число игроков на рынке?

Н. Л.: Нет, количество операторов не уменьшилось, однозначно. Более того, у большинства участников рынка зафиксирован пусть небольшой, но рост выручки. Конечно же, если их бизнес изначально не был сфокусирован лишь в корпоративном сегменте.

BG: Насколько существенно кризис затронул вашу компанию?

Н. Л.: Как я отмечала ранее, в первую очередь локдаун оказал влияние на корпоративный сегмент, где выросло число отказов со стороны клиентов. Но мы, в свою очередь, старались предоставить им специальные тарифы, отсрочки, снижали абонентскую плату или же временно приостанавливали предоставление услуг. В частном секторе, напротив, ощущался активный приток новых абонентов, который оказался гораздо выше ожиданий. Так, количество новых подключений воз-

росло примерно на 30% год к году. Таким образом, потери доходов в корпоративном секторе были компенсированы ростом доходов в сегменте b2c.

BG: Какой квартал для компании стал наиболее успешным?

Н. Л.: Пока что мы только проводим оценку результатов четвертого квартала, но полагаю, что его результаты будут на уровне третьего, который стал в прошлом году самым успешным для нас.

BG: Поднимали ли вы цены на услуги в прошлом году?

Н. Л.: В прошлом году делать это было бы кощунством, поэтому, конечно, нет. В текущем году мы также делать этого не планируем. Наоборот, в течение новогодних праздников мы приняли решение запустить специальную акцию, «отпустив» скорость на всех тарифах: то есть абоненты смогут получить максимальную скорость, ограниченную лишь возможностью их оборудования.

BG: Как вы оцениваете действия государства по поддержке телеком-рынка?

Н. Л.: Телеком-рынок не был включен в список пострадавших отраслей, но, как мне кажется, участники рынка справились с ситуацией своими силами. И я говорю не только о крупных компаниях, но и об МСБ. Хорошей поддержкой конкретно для нашей компании стало то, что с самого начала локдауна вплоть до настоящего времени по определенным ОКВЭД нам были предоставлены налоговые льготы. Это позволило пополнить штат в условиях расширения бизнеса компании.

BG: Планируются ли в текущем году сделки по приобретению еще каких-либо операторов или реализация иных значимых проектов?

Н. Л.: Новые сделки по слиянию мы не заключаем. Возможно, мы примем решение о строительстве собственного дата-центра, но пока что это очень отдаленная перспектива. Но главное для нас — это полностью завершить модернизацию и планомерно развиваться исходя из разработанной стратегии. Мы уходим от модели классического оператора связи. ГК «ЭлектронТелеком» видит свои перспективы в создании мультисервисного оператора связи, в портфеле которого будут все услуги для корпоративного сегмента и предоставления домашнего интернета частным лицам. ■